

## **OLEAND MANZANILLA OLIVE**

## SERVICIO DE GESTIÓN DE FINCAS

JOSÉ ANDRÉS ESTÉVEZ LEO DIR. Dep Técnico Agrícola 03/11/2025



- 1 Presentación OLEAND MANZANILLA OLIVE
- O2 Introducción al problema del relevo generacional
- Planes de acción dentro del plan estratégico de OLEAND MANZANILLA OLIVE
- Gestión comunal de explotaciones y el servicio de gestión de fincas de OLEAND MANZANILLA OLIVE.



## Presentación OLEAND MANZANILLA OLIVE Quiénes somos y de dónde venimos



Distinta forma de pensar el campo



## 1

## ¿QUIÉN ES OLEAND MANZANILLA OLIVE?

La ECONOMIA SOCIAL ó
COOPERATIVISMO como eje
vertebrador y la INTEGRACIÓN
como estrategia de crecimiento
buscando siempre la eficiencia.





## **OLEAND** proviene de la fusión de cinco cooperativas:

- 1. Mairena Agrícola S.COOP.AND.
- 2. San José S.COOP.AND.
- 3. Ntra. Sra. de las Virtudes S.COOP.AND.
- 4. Manzanilla Olive S.COOP.AND. de 2º grado.
- 5. San Isidro Labrador (CASIL)
- -Que se ha convertido en un referente en el sector agroalimentario andaluz, caracterizada por ser modelo de gestión.
- -Cuyos socios/as no han dudado un solo momento en perder parte de su idiosincrasia para fusionarse ya en cuatro ocasiones en aras de la búsqueda de la excelencia y la eficiencia empresarial.
- -Con un consejo rector muy amplio, formado por personas de las 5 cooperativas participantes, todos ellos con dilatada experiencia, a los que se ha aportado directa e indirectamente una buena formación.



Representación y cargo en las organizaciones y entidades del sector agroalimentario y territoriales



Miembro de la Asamblea





Vocal transformadores y envasadores Vicepresidencia.



Miembro Junta Directiva



Vocal Consejo Rector. Representante sectorial Sección de Crédito.



Vocal Junta Directiva.



## A GRANDES RASGOS

OLEAND MANZANILLA OLIVE SCA



6.000 SOCIOS/AS



**250 TRABAJADORES/AS** 



BALANCE ECONÓMICO DE 150 MILLONES DE €



EJERCICIO 2023-2024 CIFRA DE FACTURACIÓN 156,4 M.€



## PUNTOS DE RECEPCIÓN





## Cultivos asesorados, superficies

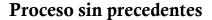
- 1.-Olivar en Producción Integrada. Hay inscritas 17.000 has. y 1.602 productores. (7 técnicos a efectos de la administración)
- 2.-Olivar ecológico. Superficie de 2.500 has, y 80 socios
- 3.-Olivar de socios en otras apis de Coop. socias : 2.908 has.
- 4.-Olivar convencional: 11.000 has (valor aproximado)
- 5.-Tierras de labor.9.200 has.
- 6.-Almendro: 280 has y 45 socios.
- 7.-Algodón en P.I. Superficie inscrita de 102 has y 14 productores



## O2 Introducción al problema del relevo generacional y diferentes hipótesis de solución



# CONCLUSIONES DEL INFORME DE LA ONU SOBRE EL ENVEJECIMIENTO DE LA POBLACIÓN A NIVEL MUNDIAL



El envejecimiento de la población es un fenómeno sin parangón en la historia humana, afectando la dinámica demográfica global.

## Impacto global

El envejecimiento es un fenómeno global que afecta a casi todos los países, alterando estructuras sociales y económicas.

## Consecuencias económicas y sociales

El envejecimiento influye en la economía, sectores de salud, y la estructura familiar, impactando todos los aspectos de la vida.

## Aumento permanente

La proporción de personas mayores ha aumentado desde 1950 y se espera que continúe creciendo en el futuro.



## SITUACIÓN EN EL SECTOR AGRARIO

# Edad media de los jefes de explotación 56,6 54,3 51,5 48,3 Total Titulares Asalariados fijos

## Envejecimiento en Zonas Rurales

El proceso de envejecimiento es más intenso en las áreas rurales, afectando al sector agrario. Esto está provocando un cambio significativo en la demografía agrícola.

## Fuga de Jóvenes

La falta de oportunidades en el sector agrario atrae a los jóvenes hacia las ciudades en busca de mejores perspectivas educativas y laborales.

## Desinterés por la Agricultura

Los agricultores a menudo no motivan a sus hijos a seguir sus pasos en la agricultura, lo que contribuye a la disminución de la mano de obra agrícola.



## DATOS DE EUROSTAT Y SITUACIÓN EN ESPAÑA

## Desafíos de la Juventud Agraria

En Europa, solo el 6% de los agricultores tiene menos de 35 años, una cifra en constante descenso que preocupa a la agricultura.

## Situación en España

En España, menos del 4,5% de los agricultores son menores de 35 años, mientras que los mayores de 65 años son más de un tercio de la población agrícola.

## Pérdida de Ocupados Agrarios

En los últimos 15 años, España ha perdido uno de cada cuatro ocupados agrarios, lo que afecta la sostenibilidad del sector.





## Planes de acción dentro del plan estratégico de OLEAND MANZANILLA OLIVE





## ESTRATEGIA RELEVO GENERACIONAL





## OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DEL SERVICIO DE GESTIÓN DE FINCAS

- Disminuir los costos de producción de las fincas y por ende mejorar la rentabilidad de los agricultores
- Aumentar la producción comercializada
  - Incrementar la cantidad de productos vendidos
- Incorporar nuevos productos
  - Introducir variedades innovadoras
- Mejorar la calidad
  - Optimizar estándares de producción
- Atraer jóvenes agricultores
  - Fomentar la participación de nuevas generaciones
- Evitar el abandono de tierras
  - Promover el uso continuo de terrenos agrícolas
- Gestionar tierras de socios mayores o no profesionales
- Evitar la concentración de tierras en manos privadas



## Gestión comunal de explotaciones y el servicio de gestión de fincas de OLEAND MANZANILLA OLIVE.

# ESTUDIO TIPOLOGÍAS DE MODELOS DE GESTIÓN COMÚN DE TIERRAS

- Cultivo directo por parte de la cooperativa
  - La cooperativa gestiona directamente las parcelas cedidas por los socios.
  - Utiliza personal propio para las labores agrícolas.
  - Permite control total sobre la producción y planificación.
- Mediación con agricultores profesionales
  - La cooperativa actúa como intermediaria entre propietarios de tierras y agricultores profesionales.
  - Estos agricultores se incorporan como socios o colaboradores.
  - Profesionaliza la gestión sin asumir directamente la producción.
- Mediación con empresas de servicios, modelo OLEAND
  - La cooperativa actúa como intermediaria entre propietarios de tierras y empresas de servicios.
  - Estos agricultores siguen siendo socios de la Cooperativa y agricultores.
  - Profesionaliza la gestión sin asumir directamente la producción.

## OPCIONES JURÍDICAS ANALIZADAS

## NUMERO 2: SECCIÓN O ACTIVIDAD DE SERVICIO Y/O CULTIVO

## Definición y Características

- Unidad funcional sin personalidad jurídica propia
- Autonomía de gestión y contabilidad separada
- Contrato entre socio y cooperativa
- No hay cesión de titularidad, solo de gestión
- Planificación de cultivos e inversiones a decidir por el socio
- Contabilidad individualizada por parcela recomendada
- Posibilidad de cláusula de permanencia y penalización por abandono anticipado

## Ventajas

- El socio mantiene la propiedad y recibe una renta variable en función de la producción de su finca
- La cooperativa mejora en planificación y competitividad
- Combate el abandono de tierras y fortalece el cooperativismo



## **FUNDAMENTO**

 Gestionar las explotaciones agrícolas cedidas de los socios de esta cooperativa a través del servicio técnico propio de la misma y de los servicios contratados a empresas especializadas en labores para la ejecución de las mismas, sin necesidad de realizar unificación patrimonial, con el fin de mejorar la rentabilidad económica de las mismas al mejorar la posición frente a proveedores, consiguiendo reducir los costes del cultivo.



## NECESIDAD Y JUSTIFICACIÓN DEL SERVICIO

- Baja rentabilidad de numerosas explotaciones debido a:
  - La falta de mecanización y de especialización.
  - Por mayoría de olivar tradicional en la zona, con dificultosa orografía a veces y plantaciones viejas.
  - Reducción constante de las ayudas de la UE
  - Elevados costes de amortización.
  - Elevada atomización de parcelas y dispersión de las mismas
  - Reducida dimensión de las explotaciones.



## NECESIDAD Y JUSTIFICACIÓN DEL SERVICIO

- Socios de avanzada edad que tienen dificultades para seguir explotando su finca (cambio generacional), socios que no se dedican a la actividad agrícola y que tienen su fuente principal de ingresos en otras actividades, socios que han heredado fincas y que sin tener una dedicación agrícola se resisten a la venta o al arrendamiento de la mismas.
- La necesidad de conseguir una mayor vinculación y dependencia del socio hacia su cooperativa: Seguridad y estabilidad a la cooperativa.
- Atender a una demanda que cada vez más socios nos plantean.



## VENTAJAS DEL SERVICIO

- Aumentamos la carta de servicios que la cooperativa presta a sus socios y la dependencia del socio hacia la cooperativa. Se pretende con ello, obtener una integración del 100% de la actividad del socio sobre la cooperativa.
- Aumentamos la calidad de los productos y rentabilidad de la finca bajo criterios técnicos de cultivo (Producción Integrada y Ecológica).
- No requiere inversión económica por parte de la Cooperativa.
- Captamos nuevos socios y se generan nuevos puestos de trabajo.
- Reducción en costes de las explotaciones agrícolas acogidas.



## BASES DE FUNCIONAMIENTO

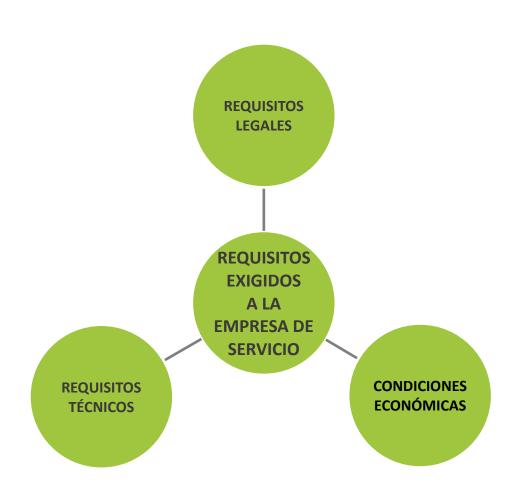
- CESIÓN TOTAL DE LA EXPLOTACIÓN DE LA FINCA A LA COOPERATIVA.
- CRITERIOS TÉCNICOS Y OBJETIVOS A FIJAR POR LOS SERVICIOS TÉCNICOS. (Producción Integrada, Producción Ecológica y Requisitos de Condicionalidad)
- ENTREGA DE PRODUCTO A LA COOPERATIVA.
- LA FIGURA DEL PROPIETARIO PASA A SER UNA AYUDA AL TÉCNICO EN EL SEGUIMIENTO DE LA FINCA.
- CUMPLIMIENTO DE LA LEGALIDAD VIGENTE EN LA TOTALIDAD DE LOS SERVICIOS PRESTADOS.
- EL CONJUNTO DE TODAS LAS PARCELAS DARÁ COMO RESULTADO LA GESTIÓN DE UNA ÚNICA EXPLOTACIÓN CON LOS MISMOS DERECHOS Y OBLIGACIONES CADA UNA.
- **DECISIONES ESTRATÉGICAS** CORREN DE PARTE DEL **SOCIO**.
- CONTRATACIÓN BIANUAL, PRORROGABLE CADA DOS AÑOS, DE LA EMPRESA DE SERVCIOS.



## LA EMPRESA DE SERVICIO

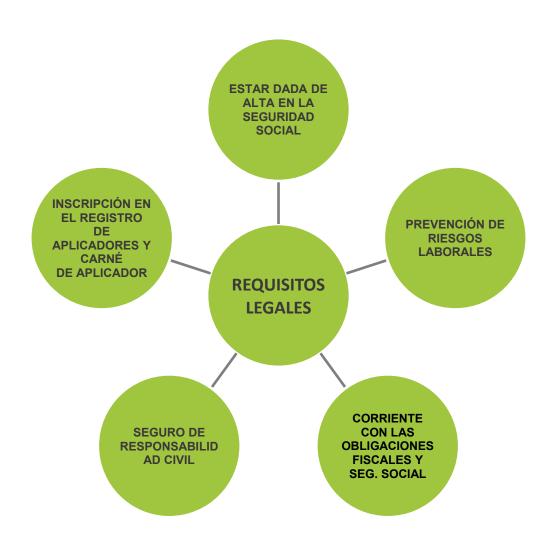


## BASES DE FUNCIONAMIENTO: EMPRESA DE SERVICIOS.



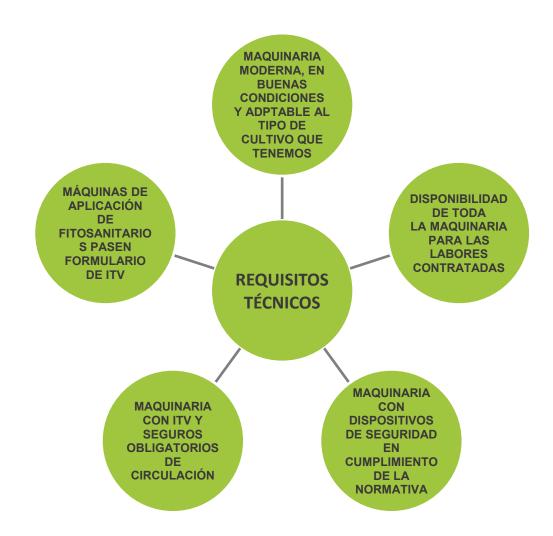


## BASES DE FUNCIONAMIENTO: EMPRESA DE SERVICIOS.





## BASES DE FUNCIONAMIENTO: EMPRESA DE SERVICIOS.





# EL CULTIVO DE LA FINCA: SISTEMÁTICA DE TRABAJO



## **BASES DE FUNCIONAMIENTO**

SE IDENTIFICAN LAS NECESIDADES DE ACTUACIÓN EN LA FINCA



SE ORGANIZA EL TRABAJO Y SE DA PRIORIDAD A LOS MISMOS



SE DA INSTRUCCIONES A LA EMPRESA DE SERVICIOS CON FECHA Y MODO DE ACTUACIÓN



EJECUCCIÓN DEL TRABAJO BAJO SUPERVISIÓN TÉCNICA



CONFORMIDAD AL TRABAJO DE CAMPO Y A LA FACTURA



EMISIÓN DE FACTURA Y DESGLOSE DE CONCEPTOS AL SOCIO



CARGO DEL IMPORTE EN LA CUENTA DE SOCIO Y ENVÍO DE FACTURA



## EL SERVICIO EN LA ACTUALIDAD

## EL SERVICIO DE GESTIÓN DE FINCAS EN CIFRAS ACTUALMENTE

☐ SUPERFICIE TOTAL ACOGIDA: 900 has, repartidas en 700 has de olivar y 200 has de tierra calma. Aumento anual del 5% (40 ha/año). Crecimiento 2015 del 12,5% (100 ha) ■ Nº DE SOCIOS: 54 (11 en 2009). ☐ COSTES MEDIOS/HA-AÑO POR ASESORAMIENTO: 48,87 € en olivar y 26,42 euros en tierra calma. ☐ TÉRMINOS MUNICIPALES: PUEBLA DE CAZALLA, MORÓN DE LA FRONTERA, MARCHENA, OSUNA, ECIJA, FUENTES DE ANDALUCIA LANTEJUELA, ARAHAL Y MAIRENA DEL ALCOR.

### **OBJETIVOS PARA EL FUTURO**

- ☐ LIDERAR LA REORGANIZACION DE OPERACIONES MANUALES
  - PRIMERA CAMPAÑA SERVICIO DE COSECHA
- ☐ PUESTA EN FUNCIONAMIENTO DE SERVICIO DE PODA MANUAL
- ☐ MANTENER CRECIMIENTO DEL SERVICIO
- ☐ ESTUDIO PROTOCOLOS TRABAJOS



GRACIAS POR VUESTRA ATENCIÓN

JOSÉ ANDRÉS ESTÉVEZ LEO jaestevez@omolive.es